

Mit einem tiefen Sortiment gegen die Konkurrenz - Interview mit Rosenbote

☒ Tiefe statt Breite und ein hoher Spezialisierungsgrad. So hat sich der Online-Shop Rosenbote.de im Netz platziert und sich zum Spezialisten für den Online-Versand von Rosen entwickelt. Im Interview gewährt Björn Grondke, Geschäftsführer vom Blumenversand Rosenbote.de Einblicke in den Geschäftsalltag.

Was macht Ihren Shop besonders?

Durch die Spezialisierung auf die Königin der Blumen, die Rose, ist die Vielfalt in rosenbote.de insbesondere an verschiedenen Rosen besonders groß. Von einer einzelnen langstieligen Edelrose bis hin zu einem liebevoll gebundenen Blumenstrauß, beim Blumenversand Rosenbote.de wird man garantiert schnell und einfach fündig.

Eine Rose inklusive Grußkarte mit persönlicher Nachricht, Rosenpflegeanleitung, Blumennahrung kostet beispielsweise nur fünf Euro.

Der Blumenversand erfolgt deutschlandweit.

Die Lieferanschrift und den gewünschten Liefertermin kann man selbst bestimmen.

Bei uns bekommt der Kunde eine Frische-Garantie.

Bestellungen sind auch bequem per Blumen-APP möglich.

Die Auswahl ist riesig!

Tipp: Ein faires Preis-Leistungsverhältnis sowie eine ausgesprochen gute Qualität sprechen für den Blumenversand über Rosenbote.de und eine Grußkarte mit Platz für eine persönliche Nachricht gibt es bei jeder Blumenbestellung gratis mit dazu. Die Blumen werden in speziellen Blumenversandkartons verschickt und während des Transports mit Wasser und Nährstoffen versorgt, so dass sie gut versorgt und sicher verpackt frisch beim Empfänger ankommen.

Welches Shopsystem nutzen Sie?

Wir arbeiten mit dem Shopsystem Gambio GX2. Dieses System entspricht weitestgehend unseren Anforderungen und dient als Basis. Es wurde aber in vielen Bereichen optimiert. So ist es zum Beispiel möglich einen gewünschten Liefertermin sowie einen Grußtext mit zu übertragen. Der Grußtext kann natürlich vom Kunden noch formatiert und somit optisch verschönert werden. Viele verschiedene Schriftarten stehen zur Verfügung und die Größe kann natürlich auch beliebig geändert werden. Wählt man nun beispielsweise eine schöne Schreibschrift, dann macht es die Nachricht für den Empfänger somit gleich noch persönlicher, eine schöne Spielerei mit Liebe zum Detail.

Welche VKF-Maßnahmen zählen in Ihrem Shop zu den erfolgreichsten?

Neukunden erhalten bei uns zum Kennenlernen einen Rabatt in Höhe von drei Euro. Für Bestandskunden kreieren wir regelmäßig besondere Schmankerl, als Dankeschön für das uns entgegengebrachte Vertrauen und die Treue. Unsere Kunden liegen uns sehr am Herzen, daher gratulieren wir Ihnen auch via E-Mail zum Geburtstag und schenken Ihnen einen Gutscheincode beispielsweise für eine langstielige Edelrose gratis.

Warum haben Sie sich für die Trusted Shops Zertifizierung entschieden?

Wir haben uns für die Trusted Shops Zertifizierung entschieden, da wir Besuchern unserer Webseite zeigen möchten, dass Sie bei uns in guten Händen sind.

Welche sozialen Medien zur Kundenkommunikation nutzen Sie?

Im Bereich der sozialen Medien sind wir auf Facebook, google plus und twitter aktiv.